



F U N D A Ç Ã O
GETULIO VARGAS

EPGE

Escola de Pós-Graduação
em Economia

Ensaaios Econômicos

Escola de

Pós-Graduação

em Economia

da Fundação

Getúlio Vargas

Nº 356

ISSN 0104-8910

Economia Regional e o Mercado de Trabalho

Afonso Arinos de Mello Franco Neto, Samuel de Abreu Pessoa

Setembro de 1999

URL: <http://hdl.handle.net/10438/674>

Os artigos publicados são de inteira responsabilidade de seus autores. As opiniões neles emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto de vista da Fundação Getulio Vargas.

ESCOLA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

Diretor Geral: Renato Fragelli Cardoso

Diretor de Ensino: Luis Henrique Bertolino Braidó

Diretor de Pesquisa: João Victor Issler

Diretor de Publicações Científicas: Ricardo de Oliveira Cavalcanti

Arinos de Mello Franco Neto, Afonso
Economia Regional e o Mercado de Trabalho/
Afonso Arinos de Mello Franco Neto, Samuel de Abreu Pessoa -
Rio de Janeiro : FGV,EPGE, 2010
(Ensaio Econômico; 356)

Inclui bibliografia.

CDD-330

Economia Regional e o Mercado de Trabalho

Afonso Arinos de Melo Franco Neto*
Samuel de Abreu Pessoa*

Setembro de 1999

*Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro

1. Introdução

A motivação original deste artigo nasceu do desafio de interpretar alguns dados obtidos recentemente sobre a economia do Rio de Janeiro, e em particular sobre o mercado de trabalho. Verificamos que, ainda que de forma anedótica, os dados podiam ser consistentemente interpretados a partir das suposições feitas por modelos abstratos de economia regional que atribuem um papel fundamental para a mobilidade de fatores, em particular da mão de obra. Admitindo seriamente esta possibilidade, desenvolvemos algumas considerações sobre os efeitos das políticas regionais de promoção do bem-estar, em particular daquelas que visam os mercados locais de trabalho.

Presume-se que a intenção de qualquer governo é de proporcionar o maior nível possível de bem-estar para os habitantes da sua área geográfica de ação. Qual é o lugar do mercado de trabalho nesse objetivo? O nível de vida dos habitantes de uma região depende por um lado dos preços que eles pagam pela cesta de bens e serviços que consomem, e por outro do valor da sua riqueza. A riqueza dos residentes é o valor das suas dotações de bens e de fatores de produção, que incluem a mão de obra, qualificada pelo nível de educação correspondente. Portanto, a riqueza é, pelo menos em parte, determinada no mercado de trabalho local, onde os residentes vendem sua mão-de-obra para as firmas que ali estão estabelecidas.

Existem muitas razões teóricas pelas quais o mercado de trabalho pode funcionar mal. O desemprego, problemas informacionais e de incentivos, estrutura de impostos e informalização, são exemplos de temas muito explorados na literatura e conhecidos no debate público. Neste artigo não pretendemos examinar os problemas que parecem ser comuns entre todos os mercados, nem os problemas específicos de cada um. Nossa intenção é de discutir os efeitos das políticas governamentais de incentivo aos mercados de trabalho locais no quadro mais amplo das interações da economia local com suas vizinhas, ou seja num quadro de economia regional¹.

Como as condições do mercado de trabalho local se refletem diretamente no nível de bem-estar, é natural que os governos procurem desenvolver ações públicas no sentido de valorizar a renda da mão de obra local. Dado que o salário é condicionado simultaneamente pelas características da demanda e da oferta, as ações públicas dirigidas a valorizar a mão de obra local podem ser veiculadas via demanda ou via oferta de trabalho. O contexto regional, no entanto, introduz a peculiaridade de que tanto a oferta quanto a demanda de trabalho são influenciadas pela possibilidade de migração de fatores de produção, incluindo a mão de obra.

A migração da mão de obra se dá conjuntamente com a decisão de residência dos indivíduos, que leva em conta não só o valor dos salários locais mas também os preços locais da sua cesta de consumo. Por causa dos custos de transporte, os preços locais dos

¹ A análise que desenvolvemos aqui usa uma abordagem de pleno emprego. Nesse sentido admite-se que os salários locais sempre refletem igualdade entre oferta e demanda de trabalho, e que a intenção das políticas governamentais é de aumentar a renda do trabalho na região.

bens comercializáveis são influenciados pela dimensão da oferta local de bens e serviços. Mas o tamanho da oferta local, por sua vez, é que determina a demanda local por trabalho. Desse modo, a possibilidade de migração acaba gerando uma circularidade em que oferta e demanda de trabalho são simultaneamente determinados em equilíbrio. Por consequência, os efeitos de políticas de promoção do bem-estar centradas no estímulo à demanda regional de trabalho se estendem também sobre a oferta através da migração, e vice-versa. Qualquer política que interfira no equilíbrio do mercado regional de trabalho tem reflexos sobre a demanda e sobre a oferta ao mesmo tempo, com resultados líquidos não triviais para o bem-estar dos residentes.

A migração de mão de obra pode, dentro de certos limites, igualar os níveis de bem-estar entre regiões para indivíduos que tenham a mesma riqueza. Nesse sentido as ações de governos locais voltadas para aumentar o bem-estar dos residentes, implementadas ou não via mercado de trabalho, têm seus efeitos limitados pelos custos de mudança dos indivíduos. A limitação da apropriação de ganhos de bem-estar líquidos para os residentes por sua vez aumenta a atratividade de políticas regionais com tendências discriminatórias. A renda de uma região sempre pode aumentar com o ingresso de ricos e a saída de pobres, movimento que sempre aumenta o bem-estar local. A tendência à disseminação de políticas regionais com efeito discriminatório pode no entanto ter resultados indesejáveis do ponto de vista social, e deve ser corrigida através de um esforço de coordenação nacional.

Em resumo, nossa análise indica que os fatos estilizados disponíveis sobre o funcionamento do mercado de trabalho da cidade do Rio de Janeiro são compatíveis com modelos que dão um papel importante à mobilidade da mão de obra, aos custos de transporte e rendimentos crescentes de escala. Dessa perspectiva, concluímos que as políticas regionais, e em particular aquelas centradas no mercado de trabalho podem, em nome do objetivo legítimo de aumentar o bem-estar local, gerar efeitos perversos de separação social, justificando uma necessidade de coordenação nacional.

2. Políticas regionais

Para os fins desta análise, definimos políticas regionais como aquelas ações públicas que têm o objetivo, explícito ou implícito, de promover o bem-estar dentro de uma determinada área geográfica restrita. Assim, o foco geográfico é que deve distinguir as políticas regionais dentro do universo das políticas públicas em geral.

Os efeitos das políticas regionais são dirigidos para atingir os residentes de uma determinada área geográfica, não importando a princípio qual seja sua identidade ou sua história. Políticas regionais pretendem pois, em última instância, interferir nos atributos do ambiente econômico regional que determinam os níveis de bem-estar dos seus residentes.

Que atributos regionais são aqueles que podem influir, direta ou indiretamente, no bem-estar dos residentes? Admitindo-se que políticas regionais não alterem as preferências dos residentes, com certeza os atributos serão aqueles elementos que interferem na restrição orçamentária dos residentes e que definem as suas possibilidades de escolha. Assim, o bem-estar será determinado de um lado pela renda dos residentes e de outro pelo vetor de preços locais dos bens de consumo e dos serviços que compõe a cesta de consumo.

Os fatores determinantes dos preços locais incluem, por exemplo, a estrutura de impostos locais, a rede de fornecimento de serviços públicos e o capital de infra-estrutura urbana. Os impostos locais podem gravar o consumo de certos bens e serviços de forma diferenciada entre regiões (ICMS, ISS, Imposto Predial, etc). A oferta local de infra-estrutura e serviços públicos define o custo de acesso e a qualidade de vários bens e serviços fornecidos publicamente, como a educação, a segurança, o saneamento (água, esgoto, recolhimento e tratamento de lixo), a rede de transportes e os espaços públicos de lazer.

A renda individual é a soma das rendas provenientes da venda do trabalho, da remuneração de outros fatores de propriedade privada (renda de capital ou da terra) e de direitos a transferências (aposentadorias, pensões). Os diferentes componentes da renda individual não são sensíveis aos atributos regionais na mesma medida.

A renda de capital e a renda de transferências dos residentes não devem variar sensivelmente com os atributos intrinsecamente regionais². O capital e a terra são fatores desincorporados, isto é, podem participar da produção em local distinto de onde reside o seu proprietário. A terra é um fator fixo geograficamente, e o capital goza de muita mobilidade, podendo ser realocado entre empregos a um custo baixo na atividade que lhe rende o maior retorno, seja em que região esta produção for realizada (estrutura fiscal brasileira também não discrimina as rendas de capital regionalmente).

Assim, os atributos regionais que determinam o bem-estar por meio dos seus efeitos sobre a renda só podem influir sobre o componente da renda do trabalho dos residentes. Em oposição aos fatores capital e terra, o fator trabalho é incorporado ao indivíduo, e portanto

² Note que isso não implica admitir que atributos regionais não possam definir o próprio tipo de residente da região, como veremos adiante.

só pode participar da produção nas imediações (na mesma região, para efeitos práticos) do local de residência do seu proprietário. A renda do trabalho é auferida no mesmo local onde se realiza a produção.

O elemento regional que influencia a renda do trabalho dos residentes é o valor local do salário, já que as dotações de habilidades e educação são individuais e incorporadas. Como o salário é determinado pelo equilíbrio entre a oferta e a demanda no mercado local de trabalho, os atributos regionais relevantes para a definição da renda local do trabalho são todos aqueles que têm influência sobre a oferta ou sobre a demanda.

Os atributos que definem a oferta local de trabalho são aqueles que influenciam a decisão de residência dos trabalhadores na região, ou seja, são aqueles que definem o salário local e os preços locais da cesta de consumo³. Os atributos que definem a demanda de trabalho local, por sua vez, são aqueles que constituem o conjunto de atrativos econômicos para as firmas se localizarem na região. As firmas escolhem locais que favorecem seus lucros através de preços altos para os seus produtos ou custos baixos de produção.

Os atributos que influenciam os preços de venda dos produtos estão relacionados com o tamanho do mercado consumidor a que a região dá acesso, ou seja, o tamanho da população, a renda per capita local e a infraestrutura de transportes para o acesso aos mercados externos, bem como amenidades locais que reduzam o custo do lazer ou produzam diretamente utilidade⁴. Os atributos que influenciam os custos de produção locais podem ser separados entre aqueles de raiz tecnológica e aqueles que definem os custos dos fatores de produção. Atributos que modificam os custos da produção local são portanto aqueles que em última análise, determinam as vantagens comparativas locais, influenciando o padrão de comércio (que região irá exportar quais bens) da região com suas parceiras.

Vantagens comparativas regionais podem ter uma origem puramente tecnológica (Ricardiana), ou podem decorrer de diferenças nos preços relativos dos fatores de produção entre regiões. Os atributos de raiz tecnológica da região são aqueles que originam as vantagens comparativas ricardianas da região. Eles podem estar associados com o provimento de serviços públicos utilizados na produção, como a rede local de transportes e comunicações, e também com as características físicas da região que definem custos relativos de transporte diferenciados entre regiões.

A dimensão espacial enfatizada nas questões de economia regional põe em evidência diferenças nos custos de transporte de bens que se transformam em vantagens comparativas. Os casos mais corriqueiros são aqueles em que alguns insumos essenciais à produção têm custo de transporte alto. Exemplos seriam a presença de bacias hidrográficas exploráveis numa região que tornariam o custo de geração hidroelétrica menor ali. Outro exemplo seria

3 Note-se uma distinção relevante: a influência do ensino público nos preços locais, dado como exemplo acima, não se refere ao nível educacional dos residentes, porque a educação é atributo do indivíduo e não da região. A influência do ensino público pode se dar pela redução dos custos que os residentes têm com a educação dos filhos.

4 O exemplo típico é a beleza natural.

a existência de um clima ameno e uma geografia aprazível, que tornariam a produção de serviços de turismo mais barata na região onde esses atrativos estão localizados.

Os atributos que definem os custos de fatores são aqueles que condicionam os preços locais a que os fatores são ofertados. Nesse grupo estão os impostos locais sobre a renda dos fatores empregados na produção local, e também todo o conjunto de fatores que servem como atrativo para a residência dos trabalhadores na região. Mas esse conjunto é completamente representado pelos preços da cesta local de consumo, já referidos anteriormente como aqueles atributos regionais que influenciam diretamente o nível de bem-estar dos residentes.

Políticas regionais têm em vista alterar os atributos regionais que definem o bem-estar dos residentes. Os canais através dos quais atributos regionais influem no bem-estar são os preços da cesta local de consumo e a renda. Como os preços locais do consumo definem a oferta local de mão de obra e a renda do trabalho também é fruto da interação entre oferta e demanda local de mão de obra, conclui-se que qualquer política regional tem efeito sobre o mercado de trabalho local, seja via oferta, seja via demanda.

A maioria das políticas regionais têm, na prática, o efeito final de alterar os custos privados de produção ou de consumo locais e os rendimentos de fatores usados nesta produção. Usualmente, políticas regionais são veiculadas nas formas de investimentos em infraestrutura e serviços públicos locais, de incentivos pecuniários explícitos ou implícitos à produção local e também subsídios às rendas de fatores empregados na região. Qualquer desses instrumentos têm o poder de alterar o equilíbrio do mercado de trabalho local.

Como todas as políticas públicas, as políticas regionais podem promover ganhos sociais líquidos para todas as regiões que interagem no sistema econômico, através do aproveitamento ou da correção de externalidades e do completamento de falhas de mercados. A literatura de finanças públicas e crescimento econômico está cheia de exemplos de casos em que a intervenção governamental na economia pode promover a eficiência das alocações intratemporais e intertemporais de recursos, aumentando o bem-estar. Mas as políticas regionais também podem gerar ganhos de bem-estar em uma região às expensas das outras regiões.

Com a mobilidade dos fatores de produção, uma estratégia possível para promover o bem-estar numa região é de atrair fatores correntemente produzindo em outra. A teoria indica que é difícil determinar quem ganha e quem perde bem-estar com a migração de fatores, se é a região doadora ou a receptora. A solução do problema depende do conhecimento de muitas das características tecnológicas das economias envolvidas, que dificilmente poderiam ser estimadas com realismo. Mas na maioria dos casos a migração de fatores reconhecidamente causa perdas de bem-estar para a região doadora, enquanto

beneficia a receptora. É uma propriedade prevista dos modelos de comércio internacional, e um possível resultado corriqueiro das guerras fiscais.⁵

Tendo apresentado os elementos que se articulam no equilíbrio do mercado local de trabalho, passamos a examinar o caso do Rio de Janeiro. Queremos interpretar algumas características da evidência empírica levando em conta os efeitos de atributos que definem a oferta e a demanda locais de trabalho no Rio e nas regiões concorrentes.

3. A evidência sobre o mercado de trabalho no Rio de Janeiro

A motivação inicial deste artigo foi a interpretação de dados de pesquisas recentes sobre as economias dos estados brasileiros, e em particular sobre os mercados de trabalho locais. Esses dados permitem comparar produto e renda per-capita entre os estados, além de salários e níveis médios de educação das forças de trabalho.

Na comparação da economia do Rio de Janeiro com as de outros estados decidimos enfatizar as suas diferenças com São Paulo, por várias razões. A economia paulista é tida como a maior competidora da economia fluminense, não à toa. Rio de Janeiro e São Paulo têm as maiores produções industriais e as economias mais diversificadas do país. Seus centros urbanos são relativamente próximos viabilizando os fluxos de informação e comércio, além de facilitar a mobilidade de mão de obra. Julgamos também que, por serem as maiores e mais diversificadas economias industriais, são também as mais representativas das interações econômicas regionais nos moldes dos modelos teóricos mais usados.

Constata-se que o produto e a renda per-capita no Rio de Janeiro são relativamente baixos em relação às de outros estados, em particular em comparação com São Paulo. Verifica-se também que o salário médio do trabalhador carioca é mais baixo do que em São Paulo, depois de controlado para as características específicas do trabalhador e do posto de trabalho (ver ref). Outro grupo de resultados revela que a mão de obra do estado do Rio de Janeiro é a mais bem educada do país, tendo a maior média de número de anos completos de estudo formal (ref). Assim, os dados retratam uma população mais bem educada do que a média ganhando salários mais baixos do que os médios.

É bastante compreensível que esta realidade possa suscitar a indignação dos cidadãos fluminenses, pondo-os à procura das causas para tamanha perversidade. Segundo a meritocracia da eficiência econômica, uma população relativamente mais bem educada deve ser recompensada pela sua maior produtividade no trabalho com um salário relativamente mais alto. Se este sistema de incentivos está falhando então, aparentemente, a economia do Rio de Janeiro deve sofrer de alguma deficiência específica que penaliza seus inocentes habitantes. Deve haver alguma falha dos mercados responsável pela desvalorização da mão de obra local que castiga os fluminenses encurralados. Mas então devem também existir

⁵ Atendidas algumas condições plausíveis sobre as tecnologias, este seria o caso de uma migração de capital de uma região relativamente melhor dotada de capital para outra relativamente mal dotada (ver Dixit e Norman, (1980), Cap. 5).

ganhos de bem estar a serem realizados com a localização e a intervenção sobre as causas do problema. Os candidatos a causa do problema são muitos, por onde começar a procura ?

A resposta política a estas oportunidades tipicamente envolve poucas perguntas e muita ação, que pode significar um grande desperdício de recursos. O governo local não deve no entanto se precipitar, pois a aparente perversidade da situação pode enganar.

4. Fatores que podem explicar a evidência

4.1 Vantagens em amenidades e desvantagens produtivas

A convivência de salários inferiores com dotação maior de capital humano é incômoda para os modelos teóricos mais comuns. Fica difícil, por exemplo, conciliar essa evidência com uma hipótese conjunta de livre mobilidade dos fatores e da busca pelos fatores das melhores oportunidades de emprego. Sob estas hipóteses, tanto os salários quanto as outras remunerações de fatores deveriam ser iguais entre regiões. No entanto, além de necessário, é justo considerar que os fatores não têm o mesmo grau de mobilidade e também nem sempre procuram somente as remunerações mais altas.

Para simplificar as considerações sobre mobilidade fatorial, vamos nos ater à distinção tradicional entre capital e trabalho. O fator capital é tipicamente considerado livre de custos de migração, e conseqüentemente a princípio deve receber igual retorno em qualquer região em que esteja empregado. No entanto as mesmas hipóteses não são tão naturais para a mão de obra.

Em primeiro lugar a decisão de migrar envolve custos afundados de transporte e de instalação não desprezíveis, e a consideração dos riscos inerentes à mudança deve prender o trabalhador até que as vantagens líquidas salariais esperadas superem os custos esperados. Além disso, como o proprietário da mão de obra sempre migra junto com ela, seria possível que a mão de obra carioca não migrasse para São Paulo, onde poderia receber uma remuneração mais alta, por outras razões que também influíssem no seu nível de bem-estar individual. A sua decisão sobre onde residir pode naturalmente depender de fatores de atração como por exemplo a maior disponibilidade de amenidades locais no Rio de Janeiro. Mas ainda que se considere apenas os dois fatores capital e trabalho, com perfeita mobilidade do capital e menos do que perfeita mobilidade da mão de obra, a disparidade dos salários não deixa de ser intrigante, pelo menos à vista dos modelos teóricos tradicionais.

Consideremos as indicações do modelo de proporções de fatores, consagrado pelo seu uso em comércio internacional. Para aproximarmos do problema é útil raciocinarmos em etapas. Inicialmente suponhamos um mundo em que não haja mobilidade de trabalho e de capital entre regiões, cada uma tendo sua própria dotação. Há somente comércio de bens entre as regiões. Inicialmente suponhamos que haja somente dois bens produzidos com retornos constantes de escala e dois fatores de produção: capital e trabalho. As tecnologias de produção de cada bem são iguais entre as duas regiões, de modo que a única assimetria que o modelo admite entre as regiões consiste nas suas diferentes dotações de fatores. Sem restrições comerciais, ambas as regiões estarão expostas ao mesmo preço relativo dos bens.

Desde que as dotações relativas de fatores não sejam muito distintas entre as regiões, e havendo mobilidade intersetorial de fatores dentro de cada região, as condições de maximização de lucro das firmas forçarão a equalização da remuneração relativa dos fatores entre as regiões. Cada região produzirá os dois bens, exportando um deles e importando o

outro. Se as dotações relativas de fatores não forem muito diferentes entre as regiões o padrão endógeno de comércio se encarregará de proporcionar a troca de serviços de fatores através do seu conteúdo implícito nos bens fabricados por cada região, replicando a situação em que os fatores fossem perfeitamente móveis e igualando os seus preços.

Este resultado é bastante robusto a outras extensões do modelo básico. Poderia-se por exemplo lembrar que qualquer região produz localmente toda uma gama de mercadorias e, principalmente serviços, que são exclusivamente de consumo local. Estes bens, chamados de bens não comercializáveis, não participam do comércio interregional, de sorte que a abstração do parágrafo anterior não capta aspectos importantes da riqueza produtiva de uma região. Suponhamos, portanto, uma extensão com dois fatores de produção (capital e trabalho) mas com três bens: dois deles comercializáveis (exportado de uma região à outra e o outro exportado da outra região para a uma) e um terceiro bem doméstico. Neste caso, teremos uma situação em que o número de bens comercializáveis é igual ao número de fatores móveis intersetorialmente, e sabemos desde o clássico artigo de Samuelson (1953) que o resultado original da igualdade de remuneração dos fatores se mantém.

Assim, parece que a igualdade de salários entre regiões é uma consequência robusta das hipóteses tecnológicas supostas até aqui. Se os fatores de produção fossem perfeitamente móveis entre regiões, e a seus proprietários interessasse apenas a arbitragem da maior remuneração, então salários seriam iguais trivialmente. No outro extremo, se ambos os fatores fossem totalmente fixos nas suas regiões, sabemos que através do comércio entram em jogo forças que devem igualar os preços dos fatores quando as dotações não são muito díspares. O que ocorreria no caso intermediário, e também mais realista, em que o capital fosse perfeitamente móvel enquanto a mão de obra fosse relativamente fixa no curto prazo? Nesse caso o resultado é ainda mais plausível, já que a restrição de semelhança das dotações deixa de ser necessária para que os salários se igualem entre as regiões.

Portanto, permanece a perplexidade: o que explicaria a diferença entre os salários no Rio e em São Paulo? Até aqui só se poderia explicá-la pelo efeito combinado de custos de migração e de amenidades locais no Rio de Janeiro, que fossem altos o suficiente para manter fixa uma dotação relativa de mão de obra tão maior no Rio de Janeiro que impedisse a equalização dos salários através do comércio. Além do mais, se o efeito da presença de amenidades locais no Rio de Janeiro fosse importante para atrair os habitantes, ela própria encerraria um outro paradoxo: por que então a população no Rio de Janeiro seria menor do que a de São Paulo? Populações maiores em geral carregam o ônus dos custos de congestionamento, o que impede afinal a concentração total das populações em um único centro urbano. Como as amenidades do Rio de Janeiro serviriam para compensar em certa medida os custos locais de congestionamento, na distribuição de equilíbrio das populações deveria caber a maior fração para a região onde há maiores amenidades, *ceteris paribus*.

Concluimos portanto que, sem a contribuição de outros elementos que possam distinguir as duas regiões, o modelo tradicional de comércio só pode oferecer como explicação da diferença salarial a existência de uma disparidade talvez excessiva entre as

dotações relativas de fatores entre a economia do Rio de Janeiro e suas parceiras comerciais. Esta disparidade por sua vez só poderia ser mantida à custa da existência pouco plausível de altos custos de migração para a mão de obra, e da hipótese ainda mais implausível de imobilidade de capital. Além do mais, se a diferença entre salários viesse de diferenças entre dotações de fatores, ela também teria que vir acompanhada da especialização da produção. Nesse padrão de especialização da produção, o Rio se dedicaria exclusivamente aos bens que empregam trabalho intensivamente enquanto São Paulo produziria somente os intensivos em capital. Estas distinções todavia parecem não serem confirmadas pela comparação entre os perfis das produções industriais de Rio e São Paulo, que parecem ter graus de diversificação similares.

Para tornar os dados observados sobre o mercado de trabalho no Rio de Janeiro teoricamente consistentes seria necessário explicar como se pode gerar salários mais baixos no Rio de Janeiro, mesmo com custos não proibitivos de migração da mão de obra. Salários mais baixos só são compatíveis com mobilidade da mão de obra se os indivíduos não consideram apenas o valor da renda quando decidem a localização da residência. Além da renda, os preços da cesta de consumo e de lazer também são determinantes do nível de bem-estar local e variam entre regiões. No caso do Rio de Janeiro em particular, é natural se supor que a grande disponibilidade de amenidades locais possa ser um atrativo especial para a mão de obra. É bastante plausível que a grande oferta local de praias e o clima ameno estejam de fato reduzindo o custo relativo do lazer no Rio de Janeiro, compensando o baixo nível dos salários.

Desse modo, é possível, e inclusive não muito difícil, racionalizar um diferencial de salário entre o Rio de Janeiro e São Paulo do ponto de vista da oferta de trabalho. A cidade do Rio de Janeiro apresenta uma oferta grande de bens públicos e amenidades locais (ver Camargo, José Márcio, neste volume) de sorte que um mesmo nível de bem-estar se atinge no Rio de Janeiro com um salário nominal menor. A grande dificuldade é quando olhamos este fenômeno – salários mais baixos e qualificação maior – sob o ponto de vista da demanda de trabalho. A firma tipicamente está interessada no maior lucro. Se o trabalhador residente no Rio de Janeiro é mais produtivo – o que deveria ser o caso, dado a maior qualificação – e se o salário que recebe é menor, a lucratividade do investimento no Rio de Janeiro deveria ser maior que nas outras regiões, em particular em São Paulo.

Salários mais baixos no Rio poderiam racionalizar todos os outros aspectos do conjunto de evidências. Com salários relativamente mais baixos a produção no estado do Rio se tornaria naturalmente mais trabalho intensiva e o produto do trabalho per capita seria portanto menor (contanto que a qualidade média da mão de obra não fosse demasiadamente maior). No entanto, um equilíbrio com salários mais baixos no Rio de Janeiro também tem consequências para a produção, que devem ser previstas por qualquer candidato a modelo teórico para o problema.

Dado que o capital é considerado como perfeitamente móvel, a sua taxa de retorno tem que ser a mesma em qualquer região. Se o salário for menor no Rio de Janeiro, o custo unitário de produção na região tem que ser mais baixo quando tecnologias de produção

equivalentes podem ser empregadas em qualquer lugar. Por outro lado, se as tecnologias são equivalentes e os preços de venda da produção também forem os mesmos para as regiões, o custo menor decorrente dos baixos salários deveriam atrair mais firmas para a região num “boom” de investimentos. Numa situação de equilíbrio em que o “boom” não se verifica, as hipótese têm que ser revistas.

Do ponto de vista da decisão de localização de firmas que visam o lucro, o custo menor com mão de obra no Rio de Janeiro só pode ser compensado ou pela presença local de outros fatores que aumentam o custo total de produção, ou por uma fraca demanda local pelo produto, que diminua o seu preço de venda em relação às outras localizações. Assim, salários mais baixos no Rio de Janeiro só são compatíveis com o equilíbrio da produção em dois casos: se os fatores em conjunto, por alguma razão exógena, são menos produtivos no Rio de Janeiro, ou se o tamanho do mercado para o produto das firmas locais é menor (ou uma combinação das duas razões).

A primeira das possibilidades é interessante porque ela pode ao mesmo tempo ser compatível com o equilíbrio da produção e ser a própria razão dos salários mais baixos no Rio de Janeiro. Se os preços dos produtos são iguais nas duas regiões, mas as produtividades das duas tecnologias são menores no Rio (ou os custos unitários de produção maiores) pode-se explicar salários diferentes com a mesma remuneração do capital (que é móvel). Mais ainda, se a desvantagem de produtividade total dos fatores na tecnologia intensiva em trabalho for maior do que a desvantagem da tecnologia intensiva em capital, na medida certa, então a diferença entre salários é consistente com a diversificação da produção em ambas regiões (se as desvantagens tecnológicas relativas não tiverem essa relação então a diferença salarial deveria ser observada junto com uma especialização das produções do Rio ou de São Paulo). Esta possibilidade é coerente com a experiência anedótica comparativa entre Rio e São Paulo, que em geral considera a diferença de produtividade entre Rio e São Paulo maior nos serviços do que na indústria. Além disso, também é um fato que não há um padrão de especialização evidente entre as indústrias dos estados (ver Corseuil, Carlos Henrique e Pessôa, Samuel de Abreu, neste volume).

Desta forma, a primeira maneira de entender os fatos estilizados utilizando-se apenas os elementos descritos até aqui, supondo que este venha a constituir em um equilíbrio de longo prazo, é que exista algum outro fator regional que interfere na lucratividade das empresas diferenciando o Rio de Janeiro. O candidato natural a fonte deste fenômeno de efeito local é a deficiência da infra-estrutura de serviços públicos, em especial de transportes, comunicação e segurança. A carência de infra-estrutura local pode reduzir a produtividade dos fatores empregados no Rio de Janeiro, reduzindo o salário local. Desta forma uma política regional voltada para o investimento em capital de infra-estrutura e melhora da qualidade dos serviços públicos elevaria o investimento privado e, conseqüentemente, os salários. além disso, é bastante provável que este investimento se configure num ganho de eficiência no sentido de Pareto. Existem muitos indícios de que as características de bem público do capital de infra-estrutura produz externalidades positivas à produção local, trazendo benefício social além do seu custo.

Deve-se lembrar, no entanto, que as possibilidades de melhoria da qualidade de vida do cidadão carioca estaria ainda ditada pelos limites impostos pela imperfeição da mobilidade do trabalho. Qualquer medida de política local que eleve o bem-estar do trabalhador carioca acima do bem-estar do trabalhador das outras regiões, e esta diferença seja maior do que o custo fixo de migração, atrairá trabalhadores de outras regiões, elevando a competição no mercado local de trabalho, até que o bem-estar reduza-se ao bem-estar dos trabalhadores de outras regiões somado ao custo fixo de migração. Assim, a melhor política local transborda para outras regiões, uma vez que o salário nas outras regiões elevou-se um pouco. O que é importante reter é que os limites de uma política regional tem para melhorar os habitantes da sua região são ditados pelos custos fixos de migração. Acima destes limites ou a política regional melhora o mercado de trabalho nacional ou passa a ter um caráter predatório, melhorando uma região às custas das demais.

A segunda maneira de se entender a diferença de salários entre Rio e São Paulo passa por explicar a existência de um mercado menor para a produção do Rio de Janeiro do que aquele disponível para a produção de São Paulo. Devemos portanto admitir uma demanda (e um preço) menor para os produtos fabricados no Rio. Um dos argumentos possíveis é de que o custo de comercialização e transporte da produção do Rio seja mais alto, o que remeteria de volta ao efeito das deficiências da infra-estrutura local. Mas devemos lembrar que estamos comparando custos de comercialização das produções de dois locais em ambos os mercados, e que esses são portanto simétricos. A assimetria que define os tamanhos relativos dos mercados para as produções locais provém do tamanho das populações locais. Quanto maior é a população de uma região comparada à de outra, maior é a fração da demanda pelos produtos locais que não paga custos de transporte, e portanto maior é a demanda. Mas o problema é que a distribuição das populações entre as regiões no fundo é endógena, se há mobilidade da mão de obra. Assim, precisamos de um outro tipo de modelo para tornar consistente esta maneira de ver o problema.

4.2 O efeito mercado local

Até o presente momento trabalhamos com modelos em que havia rendimentos constantes à escala. Naquela estrutura formal não há espaço para a concentração produtiva, toda a especialização e as características do equilíbrio econômico que dela resultam nascem das vantagens comparativas regionais, sejam elas Ricardianas ou baseadas na dotação de fatores. Outra possibilidade é que o padrão de especialização da produção regional e de comércio sejam determinados não (apenas) pelas dotações de fatores de cada região, de acordo com a teoria das vantagens comparativas, mas pela presença de retornos crescentes de escala nas tecnologias. Veremos que a combinação de custos de transporte dos produtos no comércio inter-regional com os retornos crescentes de escala na produção pode explicar as diferenças entre salários e preços observadas entre as regiões.

Retornos crescentes de escala justificam a especialização regional da produção sem relação com vantagens comparativas, portanto sem depender da presença de diferenças nas

dotações relativas de fatores. Krugman (91) ilustra o trade-off clássico do problema de localização de uma firma cuja tecnologia tem custos unitários de mão de obra decrescentes.

No modelo de Krugman existem duas regiões com demandas locais pela produção da firma proporcionais às respectivas populações. A firma deve decidir se produz em ambas as regiões, ou se produz em apenas uma, caso em que também deve escolher em qual. A tecnologia da firma inclui um custo fixo idêntico para a produção em qualquer uma das duas localidades. Sua escolha está entre produzir em uma das localidades suprindo o mercado da outra sob um custo de transporte, ou produzir em ambas, sob um custo médio mais alto. Quando o custo de transporte é alto, a firma vai preferir dividir a produção, e também a demanda por mão de obra entre as duas regiões. Se o custo de transporte é baixo, a firma prefere aproveitar as economias de escala e servir os dois mercados de uma só localidade, gerando nesse caso uma concentração da demanda de trabalho em uma só região.

Em equilíbrio geral, tecnologias com retornos crescentes de escala e custos de transporte podem ser compatibilizados sob a hipótese de que as firmas operam em concorrência monopolística. Sob a hipótese de concorrência monopolística, a estratégia de dividir a produção entre dois locais é sempre dominada pela estratégia de diversificação da produção, e portanto, o problema de localização das firmas se resume à escolha de uma região onde produzir e de onde vender tanto para os compradores locais quanto para os estrangeiros. Na hipótese adicional de que os consumidores tem preferência por diversidade no consumo então a concorrência monopolística vai gerar um equilíbrio da produção em que se produzirá em cada região um número de bens diferenciados que é crescente com a oferta local de mão de obra e limitado pelo grau das economias de escala presentes⁶. Vem daí o padrão de especialização e comércio: cada região exporta os bens que produz e importa os que não produz.

A presença de custos de transporte do comércio inter-regional, ou de qualquer outro custo de transação que faça com que os bens produzidos em uma região possam ser vendidos a um custo menor para os residentes locais, pode gerar os incentivos econômicos para uma concentração regional da produção e da população. Por causa do efeito do mercado local, as firmas vão preferir se localizar onde a concentração de população é maior porque aí a demanda pelo seu produto é maior, já que será composta na maior parte por consumidores que não incorrem em custos de transporte e que portanto estarão dispostos a pagar um preço mais alto pelo produto.

As firmas levarão seus empregos para a região mais populosa, demandando ainda mais mão de obra na região. Ocorre que a região onde a maior parte dos bens é fabricada também é atraente como local de residência dos consumidores, porque lá, a cesta de consumo, que contém por hipótese de preferência por variedade todos os bens disponíveis no mercado, é composta na sua maior parte por bens produzidos localmente, que não incorrem custos de transporte. Assim, o efeito do mercado local faria com que demanda e

⁶ Isto é, de que toda vez que seja ofertado um novo bem no mercado ao mesmo preço dos outros bens que já estejam na cesta do consumidor, este sempre o incluirá na sua cesta, reduzindo correspondentemente o consumo de todos os outros bens que já comprava

oferta de trabalho crescessem num processo circular que poderia levar, por si só, à concentração total da população e da produção em uma única região.

Este desfecho poderia depender entretanto da intervenção de outros elementos que podem influenciar a oferta local de mão de obra: o processo de aumento da produção e da população na região poderá provocar outros fenômenos econômicos que contenham o processo de concentração. As forças econômicas que podem conter o processo de concentração disparado pela atração do mercado local podem ser de naturezas diferentes.

Krugman é o precursor no desenvolvimento dos modelos de equilíbrio geral em concorrência monopolística para uso em comércio internacional e regional. Em Krugman (91) ele representa duas regiões entre as quais se divide uma mão de obra industrial livre para migrar, empregada na produção de vários bens sob retornos crescentes de escala e concorrência monopolística. O comércio entre regiões sob custos de transporte gera o efeito do mercado local que por si só atrairia toda a população para uma só região.

Com o intuito de caracterizar as situações em que uma polarização completa não ocorresse necessariamente em equilíbrio, Krugman (91b) admite a existência de um bem agrícola, que é produzido com retornos constantes de escala, e emprega exclusivamente uma mão de obra específica da região, que não pode migrar entre regiões. À medida que uma região cresce em população aumenta a demanda local pelo bem agrícola cuja oferta é fixa, fazendo com que seu preço suba até que o custo de vida seja tão alto que compense a atração do mercado local. A adição deste fator fixo de produção lhe permite obter o resultado, análogo ao de Krugman (91a) de que, se o custo de transporte é alto, se a fração da mão de obra móvel entre regiões é baixa, ou se as economias de escala são baixas, então a distribuição populacional de equilíbrio é simétrica. Do contrário, se o custo de transporte é baixo, a fração da mão de obra móvel é alta ou as economias de escala são altas, então prevalece a tendência à concentração total.

O modelo de Krugman (91), no entanto, admite apenas dois equilíbrios estáveis (no sentido estático): um em que as regiões têm as mesmas populações e outro em que uma delas concentra toda a fração móvel da população. Para explicar a coexistência de regiões com populações diferentes em equilíbrio de comércio e sem fluxos migratórios, é portanto necessário se levar em consideração forças econômicas de outras naturezas, que contrabalançam de forma mais contínua o incentivo à concentração total da população do efeito do mercado local.

O modelo de Franco (95) é mais apropriado para representar as economias de regiões metropolitanas, abstraindo os efeitos da produção agrícola e privilegiando a estrutura urbana da região através da consideração explícita da terra urbana. Em contraste com o modelo de Krugman (91), este modelo considera um arcabouço teórico em que toda a mão de obra é móvel entre as regiões e o preço da terra em cada região é determinado endogenamente em função do tamanho da população local.

A atração do mercado local continua presente da mesma forma, fazendo com que o poder de compra dos salários em termos dos bens de consumo seja maior na região mais populosa. A diferença é que aqui, o elemento que representa o aumento do custo de congestionamento decorrente do crescimento populacional é o aumento do preço da terra. Com o preço da terra mais alto na região mais populosa, gera-se o “trade-off” que explica a convivência em equilíbrio de regiões com população e produção diferentes, sem a necessidade de nenhuma assimetria original das características físicas das regiões ou de seus residentes.

No equilíbrio desse modelo, preços são proporcionais aos salários em cada região, já que a quantidade ótima produzida por cada firma é fixa e o lucro de cada firma é igual a zero com a livre entrada de outras firmas no mercado. Na região mais populosa o salário é mais alto do que na menos populosa, porque para um bem produzido nesta região a fração da demanda total que é local, e portanto não incorre em custo de transporte, é maior do que para um bem produzido na região menos populosa, fazendo com que a demanda relativa por mão de obra da região mais populosa seja maior do que a oferta relativa de mão de obra nas regiões.

Este modelo admite equilíbrios com qualquer tamanho relativo entre as populações das regiões, no qual as populações têm o mesmo nível de bem-estar em ambas regiões e portanto não havendo incentivos à migração. Quanto maior for o custo de transporte, mais concentrada tenderá a estar a população. Quanto maior o custo de transporte, maior o efeito do mercado local para uma dada população, portanto o preço da terra na região mais populosa terá que ser maior para compensá-lo, mas o preço da terra só aumenta com o tamanho da população local.

Assim verificamos como a interrelação de retornos crescentes de escala no emprego de mão de obra com preferências por diversidade e custos de transporte podem racionalizar que cidades menores apresentem salários mais baixos que as maiores, mas o preço da terra mais baixo compensa a diferença, proporcionando o mesmo nível de bem-estar entre as cidades.

A presença de amenidades locais como clima e geografia aprazíveis são atributos célebres do estado do Rio de Janeiro, que adquirem um significado ainda maior do ponto de vista relativo, quando comparados com os dos maiores centros urbanos concorrentes. Uma oferta relativa maior de amenidades locais certamente representaria um custo relativo menor do lazer no Rio. A presença de amenidades locais, todavia, não alteram a previsão teórica de que as cidades onde o salário é menor continuam sendo aquelas de menor população. Como se estenderia o resultado quando se admite a presença de outros fatores de produção no modelo?

Essencialmente, o efeito do mercado local gera salários mais altos em mercados maiores porque, devido aos custos de transporte, que faz um bem produzido localmente mais barato do que um importado, a relação das demandas agregadas entre um bem produzido na região mais populosa e outro produzido na região menos populosa é menor do

que a relação entre as respectivas populações, que corresponde à relação entre as ofertas agregadas de bens produzidos em cada região, respectivamente. Como a demanda relativa pelo bem da região maior é relativamente maior do que a oferta relativa então a demanda relativa pela mão de obra da região também é maior do que a oferta o que faz com que os salários sejam mais altos.

Se o capital também fosse empregado na produção, então o efeito do mercado local se refletiria em uma demanda total por fatores relativamente maior na região mais populosa. O capital é livre para migrar entre regiões, arbitrando a remuneração que recebe em cada uma, mas a mão de obra continuaria distribuída relativamente entre as regiões em razão menor do que as demandas. Assim os salários continuariam mais altos na região mais populosa, enquanto a remuneração do capital seria a mesma, o que faria com que a produção fosse mais capital intensiva na região mais populosa, visto o custo relativo do capital ser menor nesta cidade. A produção mais capital intensiva por sua vez geraria um produto per capita mais alto na região mais populosa. Identificando-se São Paulo com a região mais populosa e Rio de Janeiro com a menos populosa, verificamos que as previsões do modelo se adequam à evidência.

4.3 Breve Sumário

Em um mundo em que há imobilidade de capital e trabalho, mas há comércio, a diferença nos salários para fatores com as mesmas características somente pode ser racionalizada se as dotações fatoriais forem muito distintas – para que não ocorra igualização das remunerações de fatores pelo comércio – ou se as tecnologias forem distintas. Dado que o conhecimento é móvel, esta última possibilidade aponta na existência de algum outro fator de produção que afeta a produtividade do trabalho (o candidato natural é a infra-estrutura) cuja provisão é menor na região de menores salários. Como afirmado a prescrição de política neste caso é direta.

Ainda sob a hipótese de imobilidade, se trabalho for o único fator de produção e sob rendimentos crescentes de escala é possível que o comércio produza um padrão de especialização assimétrico, com salários baixos na região menor. Neste caso a prescrição de política não é tão simples, já que alterar este equilíbrio significa alterar a distribuição de população entre Rio e São Paulo, e nesse processo, em geral, não há ganhos de Pareto a realizar. Quando um ganha bem-estar o outro perde, como é comum acontecer nos processos de migração de fatores. No entanto, se os custos de transporte forem muito baixos – como deve ser o caso entre regiões de uma mesma federação - reverte-se para uma solução simétrica⁷.

No caso polar em que a população é móvel, a evidência só é consistente com um equilíbrio em que a população do Rio é menor do que a da sua parceira comercial relevante. Nesse caso, por definição os níveis de bem-estar serão iguais, e a circunstância de

⁷ Ver Krugman e Venables (1994).

ser uma região de população relativamente menor não é vantagem nem desvantagem. Por conseguinte, não há ganhos a realizar com políticas públicas.

5. Incentivos perversos da possibilidade de migração

O exame da evidência para a economia carioca reforça a plausibilidade dos modelos teóricos que admitem um razoável grau de mobilidade inter-regional da mão de obra. Esta possibilidade acrescenta no entanto uma nova perspectiva na nossa análise dos efeitos das políticas regionais. Dado que a migração de mão de obra pode, dentro de certos limites, arbitrar os níveis de bem-estar entre regiões, a possibilidade perversa de redistribuição inter-regional de bem-estar por políticas regionais fica diluída. Isto é, a migração pode arbitrar os níveis de bem-estar atingíveis por indivíduos entre as diversas regiões. Mas indivíduos com riquezas diferentes podem atingir níveis de bem-estar diferentes entre duas regiões onde prevalecem os mesmos preços da cesta de bens de consumo. Se se admite que as políticas regionais têm por objetivo último promover o bem-estar da região, e se em relação a este objetivo não importa quem seja o beneficiário deste nível de bem-estar, uma forma factível de realizá-lo é de aumentar o número de residentes com renda alta e diminuir a população de baixa renda. Além de factível esta estratégia é também a única que permite à região se apropriar de ganhos de renda além daqueles a partir dos quais a migração opera, diluindo-os entre as outras regiões.

Dito de outra forma, indivíduos com as mesmas características – gênero, etnia, idade, educação etc. – não podem apresentar diferenciais de remuneração maiores do que o custo fixo de migração. É neste sentido que se pode afirmar que a migração arbitra a remuneração de indivíduos com a mesma riqueza. Por outro lado, qualquer melhoria local – fruto ou não de política pública – que eleve a demanda de trabalho de forma a produzir um diferencial de salário muito elevado, transborda para outras regiões⁸ na forma de elevação do salário na economia toda. Portanto a única maneira de elevar a renda per capita da economia local é atraindo as pessoas com muita riqueza, isto é, com atributos associados a rendas elevadas.

Na prática comum as políticas regionais que substituem rendas baixas por altas são aquelas que alteram atributos da demanda de trabalho local, atraindo empregos que pagam altos salários e expulsando os que pagam baixos salários. Como altos salários são oferecidos para trabalhadores qualificados, estar-se-ia simultaneamente substituindo residentes pouco educados por muito educados. Num outro exemplo, suponha-se que aqueles que recebessem transferências ou rendas de capital tivessem rendas per-capita mais alta do que a média dos assalariados. Nesse caso a região poderia aumentar a sua renda per-capita atraindo os primeiros, o que poderia ser implementado através de uma política de investimento em infraestrutura de lazer público. Como na cesta de consumo dos assalariados o consumo de lazer é menor, os não assalariados seriam relativamente favorecidos.

8 Como afirmado, e vale a pena frisar, resultado desejado do ponto de vista do bem-estar social.

6. Conclusões

Como argumenta Pessoa (1999) as disparidades regionais da renda no Brasil são grandes demais para serem explicadas pela má distribuição geográfica do capital e dos empregos. Dito de outra forma, uma região é pobre não porque alguma particularidade do mercado local faz com que seus residentes obtenham um salário baixo na região, mas porque ela concentra residentes que não teriam como obter rendas maiores em qualquer outro mercado que fosse, ou seja residentes com características associadas a baixas remunerações. Não há região pobre, mas sim moradores pobres⁹.

Essas razões não explicam entretanto a concentração regional de pobres. A capacidade de migração entre regiões dá ao trabalhador a possibilidade de obter o maior padrão de vida possível com o nível de renda que possa conseguir. Isso quer dizer que a concentração regional de pobres tem que ser entendida como fruto de alguma combinação de atributos que faz com que uma região seja relativamente atrativa para indivíduos com renda baixa¹⁰.

Nossa preocupação nesse artigo é mostrar que fatores como a migração, o custo de transportes e os retornos crescentes de escala são elementos importantes de um modelo teórico que se coaduna com alguns fatos estilizados das economias regionais. Da perspectiva desse modelo, em uma sociedade com grandes disparidades de distribuição interpessoal de riqueza, existem incentivos para que as políticas regionais acabem exacerbando as diferenças interregionais da riqueza em vez de amenizá-las.

O foco local das políticas regionais não contém os incentivos corretos para a promoção eficiente de objetivos sociais, devido à possibilidade de migração. Uma região não tem como se apropriar inteiramente do ganho de bem-estar que planeja promover se este ganho estiver disponível para qualquer residente. O meio mais eficaz de se promover o bem-estar local pode se afigurar na forma de políticas não cooperativas de disputa de residentes com alta renda.

Neste equilíbrio não cooperativo pode-se gerar alocações ineficientes em dois aspectos: primeiro a dispersão de recursos públicos na competição por empregos de capital humano alto, que pagam salários altos. Segundo, nas possíveis externalidades que possam surgir pela aglomeração geográfica de populações de baixa renda.

Esses argumentos nos levam à conclusão de que os efeitos de políticas regionais sobre o bem-estar dos residentes é limitado. Se a política efetivamente gerar aumentos de eficiência, estes serão arbitrados pela migração até que o nível de bem-estar para cada nível

9 Para uma revisão dos modelos de crescimento com mobilidade de trabalho ver Barro e Xavier Sala-I-Martin (1995), capítulo 9. Estes modelos são versões do modelo neoclássico com mobilidade de ambos os fatores. É possível obter o mesmo resultado a partir do modelo endógeno de crescimento Uzawa-Lucas. Ver Razin e Yuen (1997).

10 É claro que esta possibilidade é limitada pelos custos de mudança, que quando altos significam pouca mobilidade da mão de obra. Note-se porém que esse efeito se dá nas duas direções, isto é, não serve para discriminar uma região em detrimento da outra.

de riqueza se equipare entre regiões. Se a política regional aumentar a riqueza dos residentes, nada garante que estes permaneçam residindo na região em vez de procurar outro local onde possam vender melhor sua nova dotação.

O efeito final garantido das políticas regionais se reduz portanto aos motivos que geram para a migração seletiva de população. Não que isso não seja importante, muitas vezes atrair ou manter residentes de um determinado perfil econômico em uma determinada região é exatamente o que se pretende. Razões de ordem cultural ou geo-política, geradoras de externalidades do ponto de vista do país como um todo, podem justificar ações políticas que visem um padrão desejado de ocupação do espaço.

O ponto enfatizado aqui é que as políticas regionais não são os instrumentos ideais para ações públicas de caráter social e distributivo. Para esses fins o foco não pode ser regional, mas individual: o problema de desenvolver as condições econômicas ideais para que cada indivíduo possa constituir eficientemente sua dotação antecede o problema de como esses indivíduos se distribuirão geograficamente. Por outro lado não são as políticas de distribuição espacial da riqueza (ou da pobreza) que resolverão o primeiro problema. Quando o objetivo da ação pública é o combate à pobreza ou a redistribuição de riqueza, as políticas indicadas serão sempre aquelas coordenadas a nível nacional.

A conclusão do presente estudo apresenta um tom um tanto desapontador, principalmente àqueles defensores das políticas locais com eficiente mecanismo de desenvolvimento local. Os limites são bem claros, e a conclusão lúgubre deve-se mais à natureza do fenômeno do que a qualquer pessimismo congênito dos autores. A política regional apresenta um duplo papel. O primeiro menos relacionado às questões estritamente regionais, mas mais à problemas de economia do setor público. Refere-se à ação do poder local na adequada provisão de infra-estrutura, que em geral é complementar ao capital privado na função de produção regional. Como afirmamos, sempre é possível explicar baixos salários com população bem qualificada se houver algum outro insumo local cuja oferta seja deficiente¹¹. Como vimos uma política local bem conduzida eleva o bem-estar da federação devido ao transbordamento ocasionado pelo processo migratório. Além deste efeito de segunda ordem, se a política for um farol que norteie as políticas regionais em outras unidades federativas o impacto sobre o bem-estar transforma-se em efeito de primeira ordem, efeito demonstração. Esta é uma razão mais do que suficiente para que políticas regionais adequadas sejam adotadas.

Referências

Dixit, A. e Victor Norman (1980). *Theory of International Trade*, Cambridge Economic Handbooks, Cambridge University Press.

Barro, R e Xavier Sala-I-Martin (1995). *Economic Growth*, McGraw-Hill.

11 Evidentemente, desde que o diferencial de salários seja menor do que o custo fixo de migração.

Franco Neto, Afonso. M.(1995) “City Sizes and Industry Concentration”, EPGE Ensaios Econômicos nº 263, Maio de 1995.

Krugman, P (1979). “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, *Journal of International Economics*, 1979, v9(4), 469-480.

Krugman, P (1991 a). “Geography and Trade”, MIT Press, 1991.

Krugman, P (1991 b). “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of political Economy*, 1991, v99(3), 483-499.

Krugman, Paul and Anthony J. Venables. “Globalization and the Inequality of Nations,” *Quarterly Journal of Economics*, 1995, v110(4), 857- 880.

Pessôa, S. (1999). “Economia Regional, Crescimento Econômico e Desigualdade Regional de Renda”, EPGE/FGV-RJ.

Razin, A. e Yuen, C. (1997). “Income Convergence Within an Economic Union: the Role of Factor Mobility and Coordination.”, *Journal of Public Economics*, 66, 225-245.

Samuelson, P. A.. (1953). “Prices of Factors and Goods in General Equilibrium Models”, *The Review of Economics Studies*, 21 (1): 1-20.